Examen de ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS I, 4-06-2010

Apellidos:.....Nombre:.....

PARTES I y III (6 puntos)

1. ¿Puede algo tan externo a la empresa como la legislación sobre ruidos nocturnos de la ciudad de Barcelona afectar a la estrategia de Ros Roca Industrial? Razona tu respuesta basándote en la teoría de sistemas. (0,5p)

2. En el texto se dice que buscaban una estructura organizativa "muy llana y participativa".
   a) ¿Qué significa que una estructura organizativa sea llana (o chata)? (0,5p)
   b) Enuncia los rasgos principales del estilo de liderazgo participativo y cita una situación en la que este estilo es eficaz, y otra en la que quizá no lo sea tanto.(0,5p)
   c) Si te fuera asignado un jefe con este estilo de liderazgo, ¿cómo deberías sentirte según la teoría de Herzberg? Justifica tu respuesta. (0,5p)

3. Elabora un enunciado de MISIÓN para Ros Roca Industrial (no para el grupo Ros Roca) (0,5p)

4. Supongamos que el grupo Ros Roca ha optado por organizarse mediante una estructura divisional.
   a) Representa gráficamente un posible organigrama (sencillo) de este tipo para el grupo Ros Roca, basándote en la información del texto. (0,5p)
   b) Explica sus fundamentos, aportando dos ventajas y dos inconvenientes que implica dicha estructura. (0,5p)
   c) Explica cómo controla y coordina la dirección general a las diferentes divisiones en este tipo de organigrama. (0,5p)

5. Al explicar por qué ficharon a Koldo Saratxaga, Joan Molins dice que buscaban cambiar de una estructura muy jerarquizada a otra con mucha más transversalidad. ¿Le hubieras recomendado la organización por procesos?
   a) Explica en qué consiste la organización por procesos. (0,5p)
   b) Plantea un sencillo mapa de procesos aplicable a Ros Roca Industrial. (0,5p) (Puedes hacer las suposiciones necesarias, siempre dentro de una coherencia)

6. La mayoría de los ayuntamientos han afrontado severos planes de austeridad, que han supuesto una caída de los pedidos en territorio nacional para Ros Roca Industrial. Tras estudiar las posibles soluciones, se ha optado por establecer una joint-venture con una empresa china de tratamiento de residuos urbanos que opera en las principales ciudades de aquel país.
   a) ¿Qué es una Joint-Venture?. Explica por qué saldrán beneficiadas ambas empresas. (0,5p)
   b) Ante la decisión empresarial de entrar en el mercado chino, el director de RRHH debe plantearse una serie de cuestiones propias de su departamento para elaborar su propia estrategia. Descríbelas. (0,5p)

PARTE II (4 puntos)

1. Describe las características principales, supuestos y referencias teóricas y contexto socio-histórico correspondientes el antiguo y nuevo modelo implantado en Ros Roca. (1 punto)

2. ¿Qué ventajas puede aportar el nuevo modelo? ¿Crees que pudieran darse también problemas o paradojas? ¿Este "modelo basado en las personas" específico pudiera solventar algunos de esos problemas respecto del marco general postfordista? (1 punto)

3. ¿Cuál y por qué crees que puede ser el proceso de producción dominante en Ros Roca Envirotec? (1 punto)

4. ¿Qué tipo de relación crees que debe tener el grupo con clientes y proveedores? ¿El hecho de que gran parte de sus clientes sean ayuntamientos merece una consideración especial? (0.5 puntos)

5. En virtud de su modelo y actividades, ¿en qué factores crees que puede basarse Roc Roca para aumentar su productividad? (0.5 puntos)

Examen de ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS I **Septiembre 2007.**

Apellidos.....Nombre:.....

D.N.I.:.....**Grupo:**.....

¿HAS ENTREGADO TRABAJO? NO SI

¿QUÉ NOTA HAS OBTENIDO?

RESPONDE A LAS SIGUIENTES PREGUNTAS TRAS LEER EL SIGUIENTE CASO: **La moda gallega del MP3,** Blusens traslada el modelo de negocio de Zara a la electrónica de gran consumo

MANUEL V. SOLA 04/03/2007

No nació en un garaje. Fue en una pequeña oficina del casco viejo de Santiago en 2002. Sus fundadores, Miguel Silva y José Ramón García, pusieron 1.500 euros cada uno y aún no saben muy bien cómo lograron que 3 bancos les prestaran un millón. Su compañía, Blusens, es en este momento la marca que más MP3 vende en España, desbancando a Apple, Sony, Creative Labs o Supratech.

Blusens vendió el año pasado 500.000 aparatos, un 15% del mercado español, y su objetivo para este año es alcanzar una cuota del 20%. ¿Cómo? Aplicando la receta de Zara a la electrónica de gran consumo. "Si un modelo se vende, lo fabricamos en nuestra planta de China y en 15 horas está en España. Movemos todas nuestras mercancías por avión; fletamos un Antonov directo, Hong Kong-Barcelona, y cada miércoles y sábado tenemos aquí 10.000 unidades del producto", explica José Ramón García González, presidente, consejero delegado y propietario del 50% de Blusens.

La empresa tiene en España todos sus departamentos de diseño, innovación, marketing y comercialización, en los que trabajan unas 90 personas. Están repartidos entre Santiago, donde está su sede social, y Madrid, sede de Opera Wireless, una de las cuatro filiales de la sociedad. Las otras filiales están en China (Blusens China), sede de la fábrica en la que emplea a 220 personas, y en Dubai (Blustar Middle East). Ahora está en fase de crear filiales en Malasia y México, así como una sociedad holding, Corporación Blusens, con sede en Galicia.

"Como Inditex, dedicamos mucha gente a ver las tendencias del mercado. Las fabricamos y las vendemos. Tenemos que estar en el producto de moda y sólo hacemos electrónica de gran consumo", indica el presidente de Blusens.

Ahora dominan los MP3, pero en realidad su empresa comenzó fabricando DVD (aún los vende). Diseña y comercializa 50 productos diferentes, entre los que se incluyen televisores de pantalla plana, altavoces o navegadores para automóviles. Su nueva joya es un MP3 Wi-Fi de alta capacidad que se lanzará primero en EE UU.

La corta historia de Blusens se concentra en Miguel Silva y José Ramón García, amigos de la infancia. Silva era el responsable de Televés en Emiratos Árabes. García trabajaba como economista en el grupo vasco MCC. En 2001 crearon Blusens y se pasaron las horas libres de sus empleos diseñando un plan de negocio. "Lo pensamos todo: el nombre, la imagen, la producción, la comercialización, el producto. Me pasé el primer año haciendo el plan estratégico", recuerda

García. "Para arrancar necesitábamos un crédito de un millón de euros. Nadie nos lo daba. No teníamos balance, ni ladrillo, ¡pero teníamos un buen plan!", subraya. Primero convencieron al BBVA para que les prestase 300.000 euros. Luego a Banesto y al Banco Popular. Sólo en diciembre de 2002 facturaron un millón de euros.

El resto vino rodado. Fabricaban por encargo en la fábrica de Shenzhen (China), que tiene capacidad para montar 500.000 unidades mensuales. Luego tomaron una participación y hace siete meses la compraron. "Esta empresa fue rentable desde el primer año. Es un negocio pensado para ganar dinero y funciona. Triplicamos la facturación cada año. Nuestro objetivo es convertirnos en una marca global de electrónica de gran consumo. Nos centraremos en productos de moda e intentaremos marcar tendencias", describe José Ramón García.

Miss España

Las mayores inversiones de Blusens son para I+D y marketing. Reservan el 10% de sus ingresos para desarrollar nuevos productos y un 5% para marketing. "Somos muy pequeños ante los gigantes mundiales, pero muy ágiles y muy agresivos", señala el responsable de Blusens. La empresa paga para que todas las modelos de los certámenes de Miss España lleven sus aparatos en los desfiles; este otoño cerró el Santiago Bernabéu para presentar sus nuevos MP3, y su última baza en marketing ha sido crear el equipo Blusens Aprilia para el Campeonato Mundial de Motociclismo.

"Marca, imagen... como no tenemos mucho dinero hemos tenido que ser muy ingeniosos. ¿Qué si fabricamos moda? Un poco sí. Pero el secreto es fabricar buenos aparatos, porque no queremos competir por precio", replica José Ramón García.

PREGUNTA 1. (0,6 puntos) **¿Cómo clasificarías los elementos de la empresa?**.....

.....

¿Cuáles son los más difíciles de gestionar?.....

¿Cuáles son los más importantes para Blusens? ¿porqué?.....

.....

.....

PREGUNTA 2. ¿Qué fase del proceso de administración aparece en el texto? (0,1 puntos)

.....

.....

Explícala muy brevemente desde el punto de vista teórico. (0,2 puntos)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

¿Cuál es su importancia para uno de los fundadores? ¿Por qué? (0,2 puntos).....

.....

.....

Añade una explicación a este hecho mediante la TEORÍA DE SISTEMAS. (0,3 puntos)

.....

.....

.....

PREGUNTA 3. En las últimas décadas, han surgido numerosos modelos de gestión alrededor del creciente interés estratégico por la producción. Todos ellos enfatizan 4 aspectos que a su vez, representan tendencias productivas, ¿cuáles son? (0,3 puntos).....

.....

.....

.....

.....

¿El texto hace referencia a alguna de ellas? ¿Dónde? Explícala tomando como referencia la experiencia de la empresa Blusens. (0,5 puntos)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

PREGUNTA 4. ¿Qué tipo de sistema de producción utiliza Blusens? (0,3 punto)

.....

.....

¿Se nombra alguna característica de su sistema de producción en el texto? (0,2 puntos)

.....

.....

.....

.....

¿Hay alguna característica de este sistema que no aparezca en el texto? (0,5 puntos)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

PREGUNTA 5. Blusens comenzó a fabricar por encargo en la fábrica de proveedores de Shenzhen (China) y hace siete meses la adquirió. ¿Por qué motivos? (0,2 puntos)

.....

.....

¿Es coherente esta actuación con el modelo productivo "teórico" de Blusens?.(0,2 puntos)

.....

.....

¿Es coherente esta actuación con el modelo productivo de Blusens? (0,2 puntos).....

.....

.....

PREGUNTA 6. ¿Qué tipo de estructura organizativa utiliza Blusens? (1 punto).....

¿Qué ventajas busca con esta estructura?.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Representa gráficamente la POSIBLE estructura de esta empresa, añadiendo las funciones, divisiones, departamentos, líneas jerárquicas, etc. que hayas justificado TEORICAMENTE.

EJERCICIO ELABORACIÓN DE NÓMINAS (1,5 puntos)

Una trabajadora con categoría profesional de Ingeniero Técnico, es contratada con carácter indefinido por una empresa el 1-3-2007. Las retribuciones pactadas son las siguientes:

- Salario base: 1.420 euros.
- Plus de actividad: 150 euros.

La trabajadora tiene reconocidas dos pagas extraordinarias de 1.420 euros cada una de ellas.

Según establece el convenio la paga extraordinaria del mes de julio, correspondiente al tiempo trabajado en el semestre natural anterior, se percibe junto con la mensualidad ordinaria de dicho mes.

Está sujeto al epígrafe 113 de la tarifa de primas de cotización para la contingencia de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, al que corresponden los porcentajes de 0,63 por IT y 0,36 por IMS.

Las retenciones a cuenta del IRPF son del 15%.

La empresa cuenta con otro trabajador más en su plantilla cuya base de cotización para contingencias comunes y para contingencias profesionales es de 930 euros y está sujeto al epígrafe 113 de la tarifa de primas de cotización a efectos de la contingencia de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, al que corresponden los porcentajes de 0,63 por IT y 0,36 por IMS.

Con estos datos calcular para el mes de Julio:

a) las bases de cotización a la Seguridad Social
b) las cuotas de empresa y trabajador.
c) Confeccionar el recibo de salarios en el supuesto de abono conjunto de las pagas y el boletín de cotización a la Seguridad Social.